

Relaciones con los clientes

1. Estrategias para atraer clientes

La primera estrategia será obtener la atención inicial del cliente haciéndonos notar a través de publicidad que ayude a volvemos más visibles en el mercado, cuando ya tengamos la atención inicial del cliente lo incitaremos a comprar nuestro producto, ofreciendo promociones que terminan por convencerlo.

2. Acciones para mantener clientes

Para mantener una relación de fidelidad de nuestros clientes y hacer que no pierdan el interés por nuestro producto, diseñaremos un programa de puntos por actividad diaria que ayudará a nuestros clientes más activos y disciplinados a sentirse recompensados al realizar sus rutinas diarias lo que les hará tener un compromiso con estas, por otro lado los puntos obtenidos de su constancia pueden ser canjeados como dinero en la aplicación que ayude a reducir su pago por la membresía al final de mes .

3. Incentivar el crecimiento de la relación

También ofrecemos mejoras y actualizaciones de nuestro servicio que se irán haciendo a medida que conozcamos más las necesidades de nuestros clientes, mientras nuestro producto crezca seguiremos invirtiendo capital en la mejora de nuestra tecnología.

4. Tipo de relación adecuado

Nuestra relación puede ser de asistencia personal ya que el servicio que ofrecemos es personalizado y se moldea según las necesidades de cada cliente tratando de ayudarlos a llegar al objetivo fijado, mientras que también podría ser una relación de co-creación por lo que tomamos muy en cuenta las recomendaciones de los clientes para así poder ofrecerles un mejor servicio.

5. Integración del cliente en el modelo de negocio

Los clientes tendrán una participación activa al obtener una suscripción en nuestra aplicación ya que el servicio que se le ofrece es interactivo y al ser utilizado todos los días el cliente puede obtener beneficios por actividad realizada esto mantiene al cliente interesado y comprometido con un registro diario en nuestra aplicación

6. Justificación de decisiones

Elegimos estas estrategias ya que creemos que vivimos en una sociedad que necesita estímulos, como sería la ganancia de recompensar por usar la aplicación, y cambios, como las actualizaciones, para mantenerse entretenidos y no perder el interés de lo que en este caso sería nuestro servicio.